

The International Corporation

Enviado por Josue Garcia Veigaen Vie, 07/29/2016 - 17:35

Cita:

Kindleberger, Charles [1970], *The International Corporation*, Massachusetts, M.I.T. Press, pp. 415.

Fuente:

Libro

Fecha de publicación:

1970

Revista descriptores:

Competencia mundial. Disputa hegemónica^[1]

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Estudios de caso: actividades - empresas^[3]

Formas de la competencia entre grandes empresas^[4]

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital^[5]

Relaciones entre empresas estados y sociedad^[6]

Tema:

Estudio general de la Corporación Internacional Moderna del siglo XX, propuestas teóricas, enfoques economicistas e historicistas.

Idea principal:

Charles Kindleberger (12 de octubre de 1910 - 7 de julio de 2003) economista estadounidense experto en historia económica y economía internacional. Su libro de 1978 titulado *Manias, Panics, and Crashes* es una de las principales referencias en el campo de la especulación financiera. Contribuyó al diseño del Plan Marshall, en la posguerra, es también conocido por ser uno de los defensores de la teoría de la estabilidad hegemónica desarrollada en su libro *La crisis económica 1929-1939*.

Este volumen es producto de un seminario sobre la corporación internacional [international corporation] realizado en la primavera de 1969 en la Escuela Sloan de Administración del Instituto Tecnológico de Massachussett, Estados Unidos. Se contó con la presencia de distinguidos académicos e investigadores en el tema, sin un único modelo o perspectiva de análisis preestablecido (p. 1). Se deja claro que de la misma forma en la que se pretende examinar un fenómeno que no es uniforme, los trabajos presentados tampoco presentan homogeneidad o consenso en los términos utilizados -por mencionar algunos: la multinacional o empresa internacional, la firma, empresa o corporación- (p. 2).

Parte I

En el primer trabajo, Robert Z. Aliber propone "Una Teoría de la Inversión Extranjera Directa", como

alternativa al modelo estándar basado en las ventajas monopólicas de la tesis de Hymer en 1960*. Para Aliber la Inversión Directa está en función del riesgo del tipo de cambio. Para los empresarios de la nación cuya moneda está considerada como la más fuerte, tienen una ventaja sobre los empresarios locales en naciones foráneas, y pueden permitirse pagar más que los otros empresarios por los activos reales en una nación receptora, o por el control de las acciones de las compañías locales. Su propuesta encuentra ciertas dificultades al explicar inversiones transfronterizas en la misma industria, pero su hipótesis es que éstas son realizadas en diferentes tiempos, cuando una moneda o la otra, estaban a la alza (p.2).

Por otra parte, Harry G. Johnson en su trabajo –capítulo 2– admite sin dificultades las tesis de Hymer respecto la Inversión Directa como resultado de la competencia monopólica y de hecho, argumenta que la mayor parte de sus ventajas para monopolizar son ventajas en tecnología. El conocimiento presenta un dilema clásico: la máxima eficiencia de su uso demanda que éste sea libre, pero los incentivos para la producción del conocimiento requieren la adjudicación de los monopolios para dar una alta rentabilidad media. La Inversión Directa en esta formulación resulta cuando las firmas pueden exprimir la máxima renta de su propiedad y control debido a las imperfecciones en el mercado del conocimiento. Johnson procede a mostrar el impacto de la inversión directa en el producto y en la distribución del ingreso (p. 2-3).

Stephen Hymer en colaboración de Robert Rowthorn presentan un trabajo en el capítulo 3 dedicado a refutar la tesis de Servan-Schreiber** que sostiene que el tamaño grande de la empresa implica un crecimiento mucho más rápido. Los autores muestran que mientras las subsidiarias estadounidenses en Europa crecen más rápido que las firmas europeas, la tasa de crecimiento de éstas últimas supera aquella de las compañías estadounidenses consideradas como un todo. En la segunda parte de su trabajo presentan una interesante propuesta de que a medida que ellas crecen en tamaño a través de la reinversión de las ganancias y las fusiones, las firmas europeas se expandirán en el extranjero. A la larga, las firmas estadounidenses y europeas tendrán la misma relativa cuota de mercado en todos los mercados, entonces el crecimiento de las firmas nacionales dejará de depender del crecimiento de las economías nacionales; con todas las firmas proporcionalmente en todos los mercados, todo crecerá a la misma tasa, independientemente de las diferencias en las tasas nacionales de crecimiento. Por último, una tercera parte, contrasta el principio de las naciones socialistas de unir todas las industrias en una nación, con el ideal del oligopolio-capitalista de unir una industria singular en todas las naciones. Discutiendo además sobre la regulación de la industria por los estados-nación (p. 3).

Parte II

En el cuarto capítulo, H. David Willey argumenta que los controles a la Inversión Extranjera Directa (IED) son efectivos, en el caso de la disminución del crédito para la inversión en Estados Unidos se debe al incremento de la competencia en Europa la cual ha reducido las ganancias. Willey retoma varios puntos del trabajo pionero y controversial de Gary Hufbauer y Michael Adler, apoyando además sus conclusiones respecto que la IED es altamente negativa a la balanza de pagos (p. 4). Después en el capítulo quinto, tenemos a Eli Shapiro junto con Francis J. Deastlov enfocándose en el estudio del financiamiento de las corporaciones internacionales, haciendo a un lado las consideraciones de la demanda. Explorando la diversificación que ofrecen a los ahorradores la inversión en la corporación internacional, especialmente mediante el mercado del

Eurobond, el mercado de la deuda del dólar, y el DM bonds. Su estudio concluye con que el financiamiento de las corporaciones internacionales a través del mercado internacional de capital provee una ganancia distintiva a los inversores, aunque debe ser contrastado con el impacto de la política de impuestos en Estados Unidos (p. 4-5).

El ensayo de Dunning en el capítulo 6, está centrado en las transferencias tecnológicas y al mismo tiempo es un estudio regional sobre Europa. Se menciona que la IED por Estados Unidos en Europa está orientada directamente al crecimiento más rápido de las industrias y de las naciones. Dunning traza la inferencia directa que la inversión directa contribuye al crecimiento en lugar de la inferencia del crecimiento a la inversión directa. Se señala que Europa sufre de una brecha tecnológica y administrativa, pero Dunning no ve razón alguna por la cual ésta no deba cerrarse mediante la producción de tecnología, en lugar de importarla bajo licencia, comprar bienes de tecnología avanzada o recibiendo inversión directa en las líneas avanzadas de tecnología (p. 5).

Parte III

La parte III abarca leyes y políticas, Hymer y Rowthorn discuten rigurosamente la posibilidad que las corporaciones internacionales determinen las funciones de los estados-naciones. Como la forma en la que el surgimiento de la corporación nacional redujo la soberanía independiente de 50 estados en Estados Unidos, forzándolos a armonizar políticas en dicha área –tal como los impuestos–, y dio origen a las uniones nacionales y gobierno nacional –como poder compensatorio en la visión de Galbraith–, de la misma forma, la necesidad de armonizar políticas entre los estados-naciones para la corporación internacional, podría debilitar la independencia de las naciones separadas y conducir al desarrollo de instituciones gubernamentales internacionales (p. 5-6).

Esta tesis es un soporte para el trabajo de Seymour J. Rubin (capítulo 7) y Kenneth N. Waltz (capítulo 8). El primero afirma que en efecto la jurisdicción internacional modifica y transgrede la soberanía de los países de forma “legal”. Destacan el ejemplo de cómo el Programa de Control Obligatorio invade la soberanía de Francia (exclusivamente en la materia de la regulación), haciendo las corporaciones organizadas bajo la ley francesa remitan ganancias a Estados Unidos por ser subsidiarias de corporaciones estadounidense. Así la herramienta legal funciona empíricamente compensando la balanza de pagos deficitaria de Estados Unidos (p. 6).

Waltz se interesa en el análisis de cómo el rápido crecimiento del comercio y la inversión ha incrementado la media de la interdependencia entre naciones, y consigo avanza la causa de paz a nivel mundial. Mostrándose escéptico a tal conclusión insiste en que pese a la interdependencia de Estados Unidos con el resto del mundo, ésta difiere en tipo y en grado de la interdependencia británica al final del siglo XIX. Su tesis central es que Estados Unidos y la Unión Soviética, como poderes continentales, son menos dependientes del resto del mundo para sus ingresos e importaciones que como lo era la isla británica altamente especializada hace 75 años. De este modo el crecimiento de la interdependencia económica a través de la corporación internacional es atacado como un simple mito (p. 7).

Parte IV

Se presentan tres estudios de casos industriales, el profesor Morris A. Adelman estudia el petróleo (capítulo 9), el Dr. J. Wilner Sundelson los automóviles (capítulo 10) y M. Julien-Pierre

Koszul la banca estadounidense en Europa (capítulo 11). Morris A. Adelman centra su atención en las dificultades de las compañías internacionales de petróleo, entre los gobiernos tanto de los países productores como de los consumidores, y la realidad de un excedente de petróleo crudo en Alaska. La supervivencia de éstas no es sencilla, pero se mantienen. Lo que éstas poseen en monopolio no es la energía sino la eficiencia logística en mover el combustible del pozo al horno (p. 7-8).

Wilner Sundelson propone una solución a la discusión de desperdicio de la Inversión Directa en la industria automotriz. Según esto, el desperdicio se debe al tamaño ineficiente del número de las firmas respecto al tamaño del mercado. Sundelson observa dos situaciones en las que se soluciona lo planteado: i) mediante la competencia, en Brasil, Ford parece crecer en una escala eficiente que termina por dominar el mercado, o bien ii) a través de la designación del gobierno, como lo fue Fiat en Argentina. Con esto se supera el punto muerto de un sustancial número de pequeñas firmas, ineficientes y con altos costos, cada una perdiendo dinero (p. 8).

Julien-Pierre Koszul observa la explosión de bancos estadounidenses en Europa de 1939 a 1960. Destaca que éstos acompañaron a la industria estadounidense en Europa, pero que después de 1960 empezaron a participar en el mercado de bonos euro-dólares y en el crecimiento del Euro-dólar. En los años recientes de contracción de crédito, han abierto numerosos bancos estadounidenses en Europa, no para prestar dólares, sino para pedirlos prestados y usarlos nuevamente en Estados Unidos. Por tanto, cierta parte importante de la apertura de bancos estadounidenses en Europa ha sido una inversión más defensiva que ofensiva, ante la oferta de dólares por parte de consumidores estadounidenses en Europa (p. 9).

Parte V

Se presentan tres estudios nacionales, Donald T. Brash (capítulo 12) estudia el caso particular de Australia como receptora de la corporación internacional. Donde las ganancias en la IED ha disminuido desde mediados de los sesentas, en su trabajo Brash hace una crítica a la nueva política del gobierno de Australia encaminada a la inversión directa, su ensayo además contrasta con la hipótesis del trabajo de B. J. Johns quién pese a que reconoce que la baja tasa de ganancia de la IED en Australia corre en paralelo a las bajas tasas de ganancia en otras industrias y partes del mundo, sostiene que ante esto las firmas estadounidense exageran la IED en un modo de seguir-al-líder.

Carlos F. Díaz Alejandro (capítulo 13) estudia la inversión de Estados Unidos en América Latina, en particular para el caso mexicano. Analiza el contexto de las tradiciones, los hombres de negocio, un ambiente político corrupto y en donde la inversión extranjera toma forma de uniones o fusiones con otras empresas locales, el autor denomina a esto como Mexicanización [Mexicanization] un código de naciones receptoras (p. 10-11).

El profesor M. Y. Yoshino (capítulo 14) explora la interacción entre la inversión extranjera y la administración japonesa, tiempo después de la rápida expansión de empresas extranjeras en el mercado japonés. Particularmente las restricciones se están moviendo a un ritmo muy moderado hacia el *laissez faire*. Las empresas foráneas están inconformes, se mantienen bajo la expectativa de las nuevas combinaciones japonesas y el aumento de la fuerza financiera, antes de salir a penetrar los mercados extranjeros con inversión y exportaciones. Por su parte, las industrias japonesas y el gobierno están perplejos por las altas tasas de endeudamiento de las

empresas, y por el débil estado de muchos pequeños negocios, con tecnología precaria y salarios altos, que los mantiene altamente vulnerables ante la competencia extranjera. Cuando esta situación esté en mejores condiciones, los empresarios y el gobierno procederán con mayor liberalización, mientras tanto, dicha liberalización ya empezó en un esfuerzo de satisfacer las demandas de las empresas extranjeras, pero únicamente han permitido la apertura en aquellas industrias seguras (p. 11).

El profesor Raymond Vernon presenta un estudio más, sobre lo que él denomina corporación multinacional [multinational corporation]. Abordando la Teoría de la Inversión Directa –donde su modelo del ciclo del producto constituye un importante aporte–, observando las actitudes de las naciones sede y receptoras, y finaliza con una firme recomendación para armonizar las políticas encaminadas a las corporaciones multinacionales para permitirles responder a las señales económicas relacionadas con la escasez. Políticas internacionalizadas son necesarias para negociar con instituciones internacionales. Este camino no será fácil, en especial para los países menos desarrollados, pero al parecer no hay otra dirección (p.12).

El libro en general, contiene tanto contribuciones y propuestas teóricas como material empírico útil y actualizado.

* La tesis central de Stephen Herbert Hymer “argumenta que para una empresa poder internacionalizarse debe tener considerables ventajas específicas en actividades particulares. Para Hymer, estas ventajas específicas deberían ser una combinación entre: bajos costos de producción, diferenciación de productos, y las ventajas derivadas de costos de transacción.” (Véase: Gonzalez, Maria Alejandra [2012], *Internacionalizarse es una cuestión de ventajas específicas* Dinero: <http://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/internacionalizarse-c...> [7]).

** Servan-Screiber en su libro *El desafío americano* “alertaba sobre la invasión de la que estaba siendo objeto Europa por parte de compañías norteamericanas. Muchas grandes compañías daban su primer salto fuera de Estados Unidos o ampliaban de forma ambiciosa sus instalaciones en Europa. Europa respondía bien y los planes estratégicos, que en aquellos años eran una moderna herramienta de gestión, incluían más y más compras de empresas europeas o inversiones directas en Europa. Schreiber se preguntaba si aquel fenómeno podría llegar a amenazar la soberanía de los países europeos.” (Véase: Nueno, Pedro [1998] *Convivir con las multinacionales*, Revista IESE: <http://www.ee-iese.com/70/afondoart1.html> [8])

Cápítulos relevantes para el proyecto:

1. A Theory of Direct Foreign Investment (Robert Z. Aliber)
2. The Efficiency and Welfare Implications of The International Corporation (Harry G. Johnson)
3. Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge (Stephen Hymer and Robert Rowthorn)
6. Technology, United States Investment, and European Economic Growth (John H. Dunning)
7. The International Firm and the National Jurisdiction (Seymour J. Rubin)
13. Direct Foreign Investment in Latin America (Carlos F. Díaz Alejandro)
15. Future of the Multinational Enterprise (Raymond Vernon)

Trabajo de Fuentes:

Servan Schreiber [1972], *El desafío americano* Madrid, Ediciones Rodas.

Hymer, S. H. [1960], *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Massachusetts, M.I.T. PRESS.

Nexo con el tema que estudiamos:

El texto presenta propuestas teóricas interesantes para la comprensión de la Empresa Transnacional moderna (Parte I). Un enfoque monetario sostiene que los diferentes tipos de cambio pueden influir en los inversionistas extranjeros, sobre la ventaja de su moneda en otros territorios. Otra perspectiva -la neoclásica- basada en las ventajas monopólicas afirma que la IED es producto de la misma competencia monopólica, encarrerándose por monopolizar las mayores ventajas en desarrollo tecnológico. También hay estudios empíricos que valen la pena mirar, entre la relación del crecimiento de la nación y el de la empresa transnacional en particular, sus directrices y tendencias (Parte II). Otra cuestión que abordan algunos autores es la discusión respecto a la soberanía de las naciones, si ésta es invadida o no, y en que medida, por la presencia de las ETN, o si existe o no una interdependencia de las ETNs respecto las fronteras nacionales (Parte III). El libro también recoge aportes empíricos concretos e históricos de ETNs en sectores particulares, ilustrativos de la competencia y sus tendencias del siglo XX (Parte IV y V).

Source URL (modified on 15 Agosto 2016 - 2:31pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/924>

Links

[1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/12>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>

[5] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/19>

[6] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>

[7] <http://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/internacionalizarse-cuestion-ventajas-especificas/156975>

[8] <http://www.ee-iese.com/70/afondoart1.html>